VER 1.1

「まち・ひと・しごと」創りの拠点をここにつくる

熱海フォーラム
整備事業基本構想

© 情報戦略アナリスト　野 口　敬

基本的な考え方

1 当市の現況やニーズに沿う明確なコンセプトを持つ構想を……！

当地にとって一番重要な課題は、産業構造を抜本的に見直し、新規事業の創出により若い人たちが安心して住める街にするための『しごとづくり』に他なりません。

———「まち」を創る。「ひと」を創る。「しごと」を創る。その中核となる場が「熱海フォーラム」です。

2 事業の内容や成果、推進主体が明確な構想を……！

抽象的な「豊かな暮らし」というテーマを、いかに具体的な事業プランとして提示できるか、熱海フォーラム構想ではそれが一番問われています。
●どれだけの「しごと」を創れるか？
●誰がその「しごと」を創るのか？
●新たな「しごと」はどれだけの価値を生むのか？
———本フォーラム構想には、それを明確にしたプランを示さなくてはなりません。

3 「地域創生」施策のモデルとなる構想を……！

安倍内閣の提唱する「まち・ひと・しごと」創生を先取りし、「まち・ひと・しごと」創りでは全国に先駆けたモデルとなれるプランを実現します。
国や県が率先して助成の対象としうるモデルを作ることが当フォーラム運営の基盤となります。

必要なCONCEPT

人口の減少

現役世代の転出超過

財政の悪化

改革する戦略がなかった

解決法がわからなかった

人がいない。経験が無い。

原　因

解　決　の　鍵

ノウハウと経験に富んだ能力を集める

地域に貢献する意欲のある人を集める

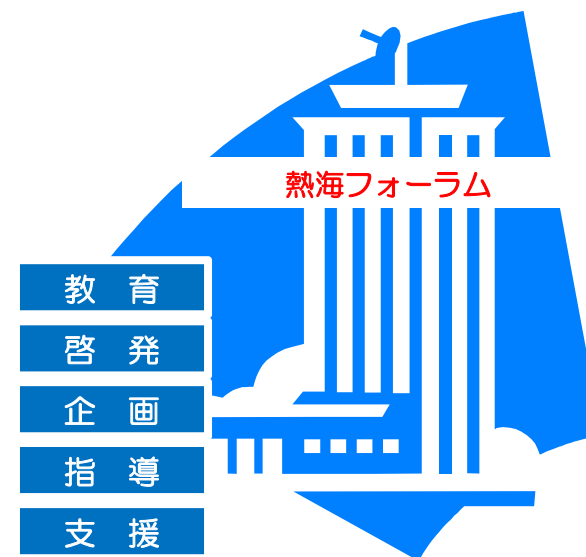
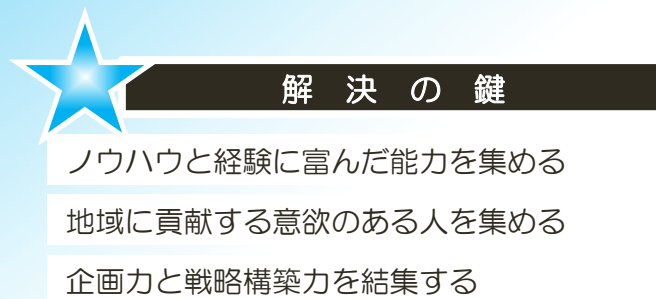
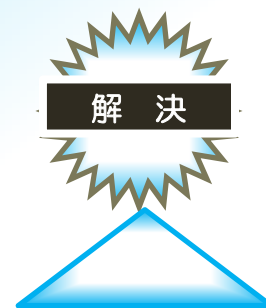
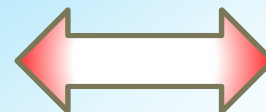
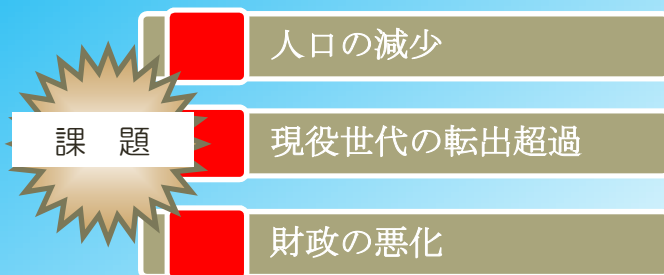
企画力と戦略構築力を結集する

教　育

啓　発

企　画

指　導

支　援

熱海に移住してきた方々の中には、全日本レベルの優れた能力とノウハウを持つ方々が数百名規模でいます。
こうした方々にとって、自分の経験や能力が地域の役に立つと思えば地域への貢献を厭いません。

その力が熱海の持つ最大の資源であり、安いコストで当地の抜本的な活性化が行えるのです。

構想の検証

既存PLAN

検証・考察すべきPLAN

収益補てんフロア

「しごと」創りのフロア

「しごと」創り構想

「ひと」創り「まち」創りのフロア

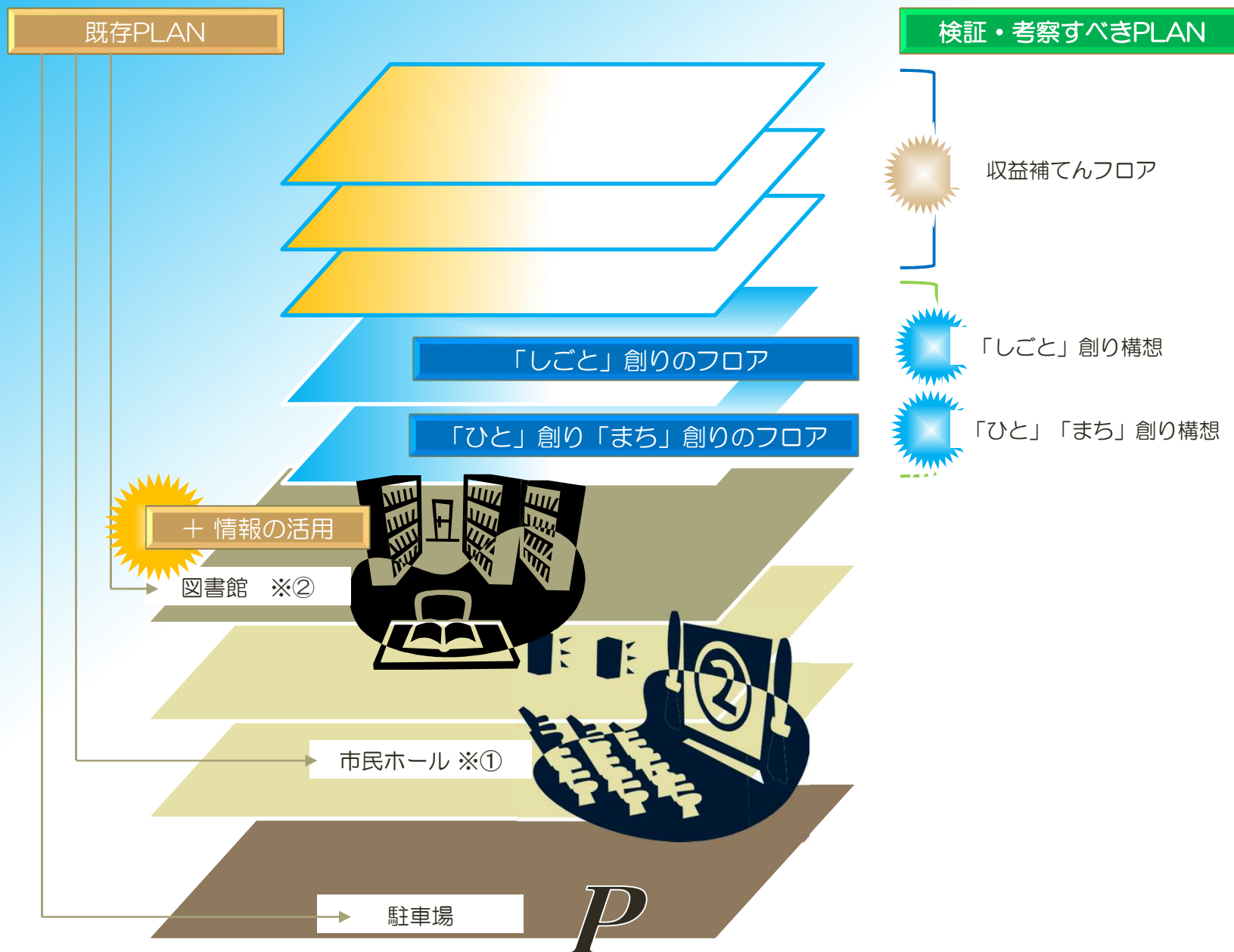
「ひと」「まち」創り構想

＋ 情報の活用

図書館　※②

市民ホール ※①

駐車場

P

※：注①：現プランにある「市民ホール」は必要な企画です。
※：注②：現行図書館の資料を考察すれば移設の必要は合理的ですが、単なる図書の陳列と貸し出し機能だけでは時代のニーズに適合できません。

次世代につなぐ図書館

●紙から情報へ。それが次世代に生きる子供たちをはぐくむ図書館の務めです……！
●わかりやすく情報リテラシーを学べる。シニア世代にとってのよりどころもここで築きます。

ITリテラシーエリア

●地域の情報も、宅配買い物の案内も電子メディア化される時代。シニア層にとっても情報のリテラシー（読み、書き、そろばん）の基礎知識は避けて通れません……！
●もちろん次世代を担う子供たちにとっても学校で教えてくれない本物のＩＴ基礎知識を早いうちから身につけたいものです。
●小学生やシニア層でもわかるよう、移住者のベテラン講師が優しく電子メディアの使い方を教えます。

デジタル閲覧エリア

●次世代に生きる子供たちにとっての基礎能力とは、有益な情報を集めそれを活用する技術です。
●最新のタブレットを貸出し、どこに行っても、どんな仕事をしても使い物になるよう、紙の情報から電子化された情報に早いうちに触れ、それを活用する能力を養います。

既存図書館機能

「ひと」創り＆「まち」創り

POINT

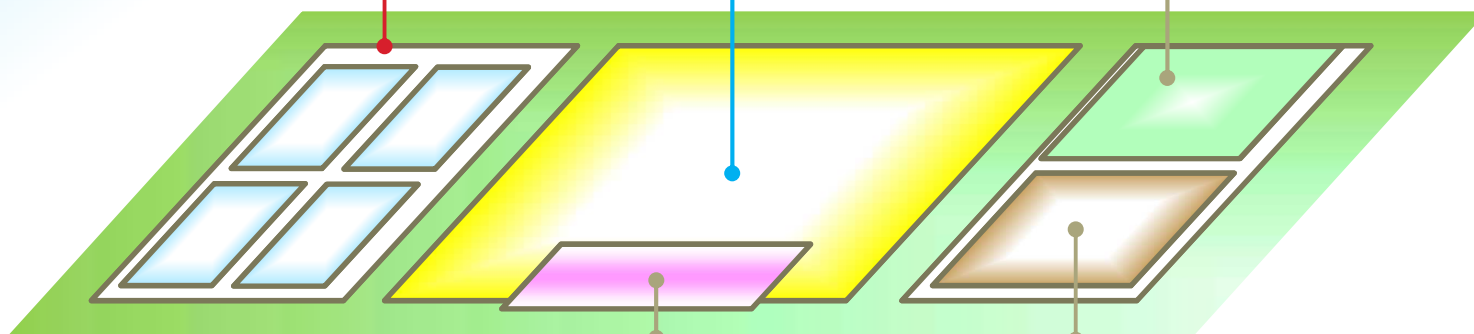
●地域の未来を担う「ひと」創りのために必要なすべての機能を網羅したフロアを設けます。
●学校では教えてくれない知識やノウハウを未来を担う子供たちに伝え、「まち」創りの担い手までに育んでいく。そうした場が当地には必須です……！

「ひと」「まち」創り教室

●学校教育だけでは十分にカバーできない知識やノウハウを中心に「ひと」創りのための教室を設けます。
●また、これから「まち」創りを担う方々のための実務教育の場とします。
●地域情報発信のための演習コーナーも開設します。

熱海コミュニティステージ

●「まち」創りを行っている各地のコミュニティのための発表の場です。
●「まち」興し活動やイベントの案内、作成したアートや工芸品の紹介などの活動紹介は、３Ｄミニシアターで恒常的にディスプレイします。

ミーティングコーナー

3Dミニシアター

ネットワーク事務室

●「まち」創りを担う方々が相互に経験を交流したり、経験を持ち寄ってより意義のあるイベントの開催が行えるよう、事務の代行処理を含め総合交流業務事務室を設けます。

「ひと」創り「まち」創りのフロア

「しごと」創りはここから

POINT

●「しごと」創りで一番大事なポイントは創業時に手厚いフォローがあること……！
●せめて創業から三年間は、家賃の心配や設備への投資、そして事務作業のわずらわしさの心配をせずに、事業に集中したいものです。
●このフロアでは、熱海の若い人たちが安心して「しごと」創りに取り組むための孵卵器＜インキュベータ＞の機能を提供します。

レンタルオフィスエリア

●当地で起業しようと企図する人たちのために三年間を限度として無償でオフィススペースを貸し出します。
●事業計画書を基に選考を行い、利用者を決定します。
●豊富な事業化推進ノウハウを持つスタッフが適時事業戦略をフォローします。

カンファレンスエリア

●来客の応接
●来客への商品説明
●企画会議／販売会議等
ビジネスを進めていくために欠かせないプロセスを支援する場です。

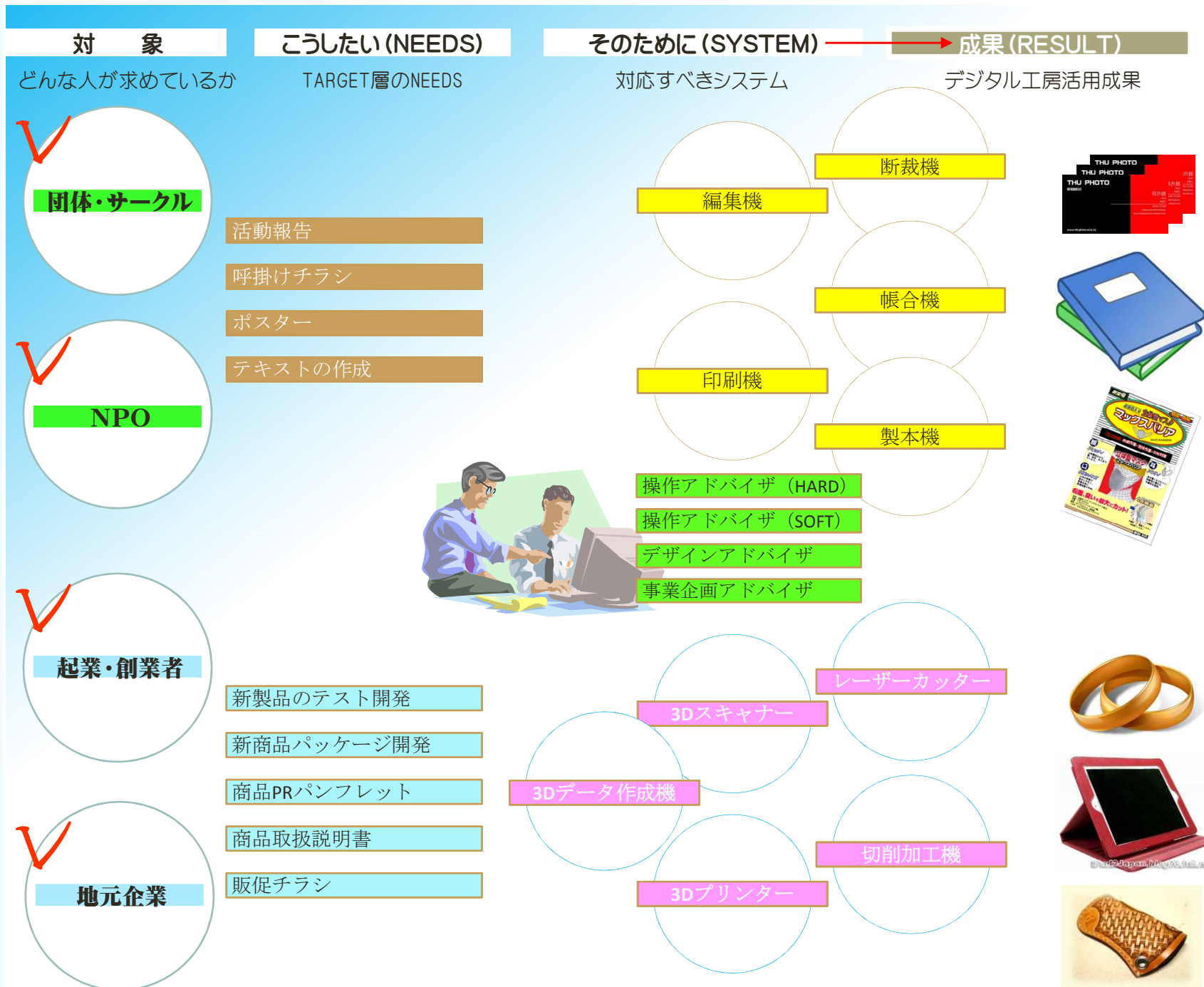
デジタル工房

●３Ｄプリンター
●レーザーカッター
●３Ｄスキャナ
●各種編集／印刷／製本システム
等を備え、アイディアを具体的に製品化する工程を支援します。

総合事務カウンター

●新たに創業する人たちにとって、電話応対や書類の授受、来客の案内など日常業務が大変です。
●ここでは、仕事に集中できるよう事務の代行処理を含め総合案内／総合受付業務を代行します。

「しごと」創りのフロア

「デジタル工房」が経済を活性化する
COMPOSITION
対　　象
どんな人が求めているか
こうしたい(NEEDS)
TARGET層のNEEDS
そのために(SYSTEM)
対応すべきシステム
成果(RESULT)
デジタル工房活用成果
団体・サークル
NPO
起業・創業者
地元企業
活動報告
呼掛けチラシ
ポスター
テキストの作成
新製品のテスト開発
新商品パッケージ開発
商品PRパンフレット
商品取扱説明書
販促チラシ
編集機
断裁機
帳合機
印刷機
製本機
操作アドバイザ（HARD）
操作アドバイザ（SOFT）
デザインアドバイザ
事業企画アドバイザ
レーザーカッター
3Dスキャナー
3Dデータ作成機
切削加工機
3Dプリンター
THU PHOTO

「しごと」創り TARGET

- ■移住者を中心とする豊富な知的資源の活用
- ■移住者の地域貢献意欲の活用
- ■シニア層対象ビジネス／観光客対象ビジネスの好地
- ■自然・温泉と都会から近い立地環境を活かす事業の好地
- ■立ち遅れたハイテク／高度情報化産業の育成
- ■起業基盤となる創造性の活性化と地元企業の事業多角化

当面実施すべき事業

初年度実施事業

- ■サテライトオフィス構築支援事業
- ■メンタルケアリゾート構築支援事業
- ■地域／事業者情報発信：ホームページ作成支援事業
- ■「自己実現」：自分史作成支援事業
- ■エンディング披露DVD作成事業
- ■創造性活性化教育事業
- ■３Dプリンタを用いたアクセサリー作成事業

http://sumu-atami.com/change.html：参照

●本「しごと」創り支援事業により、当初３年間で20社の新規企業を創出し、爾後3年ごとに20社ずつの新規起業者生み出し、９年間で200名の雇用を創出します。

「しごと」創り SUPPORT PROGRAM－1

ノウハウと技術の支援

移住者ネットワーク

移住者ノウハウ

評　価 → 検　証 → 支　援 → サポート

創業意欲のある方々への起業支援

評価	検証	支援	サポート
意欲	市場分析	資源調達	事業明細書
資源	差別化	技術支援	
能力	C／P	販売戦略	事業計画書

提案

サービスと設備の支援

丸紅情報システム

Trotec

【熱海で仕事を創るプログラム】　その１

１．オリエンテーション
●仕事をするということは……
●仕事を創るということは……
●今この時代にどんな人や仕事が求められているのか……
●時代が大きく変わる今だから大きなチャンスがある！

２．熱海にはどんな可能性があるのか？　熱海で何ができるのか？
●熱海の地域特性とは？
●熱海の可能性とは？
●成功する事業は地域の特性をしっかりつかむことから始まります
●成功する事業は地域資源を把握し活用することから生まれます

３．起業に必要な心がまえと適性って何だろう？
●自分は何をしたいのか？　どう生きたいのか？　それが成功のスタートライン
●起業に向く人とは……
●あなたならではのオリジナリティが「適正」
●心の中に潜む意欲と動機を顕在化する

４．起業に必要な知識と技術とは何だろう？
●時代に適応できる知識と技術を知る
●商品やサービスを構想するために必要な知識と技術を知る
●商品やサービスを具体化するために必要な知識と技術を知る
●アイディアが市場に受け入れられるかを正確に知るために必要な知識と技術を知る

５．起業に必要な基盤とは何か？　どう築けばよいのか？
●一番大事な基盤は「あなたの夢」
●基盤の基礎は「ヒト・モノ・カネ・情報」資源
●資源を使いこなす能力が知識と技術
●まず、持っている資源と使える資源を考える
●自分にない資源をどのように調達するかを考える

６．起業実務プログラム：その１———当地の資源を分析する演習
———ターゲット＜目的＞別にグループ分けして演習を行う
●当地にある資源とは何なのだろう？
●立地環境も重要な資源
●まだ使いこなされていない資源を見抜き発掘しよう

７．起業実務プログラム：その2———当地の資源を活用する演習
●使える資源を整理し、使えるエッセンスを抽出する
●資源を組み合わせてより有益な要素に組み立てる
●足りない資源を調達する方法を考える

【熱海で仕事を創るプログラム】　その2

8．起業実務プログラム：その3―――成功する事業をターゲット別に解析する演習
●当地で成功する事業要素を整理してみよう
●うまくいったビジネスを考えると成功の鍵がわかる
●アイディアの適否を検証する演習

9．商品（製品）を作る／サービスを作るための実践的なアプローチ
●アイディアを企画にまとめあげる
●「企画書」の役割と構成
●商品（製品）／サービスを誰にでも伝わるように具体化する
●商品（製品）／サービスを作り上げるプロセスを具体化する
●商品化するために不可欠な技術を知る
●商品を流通させるために不可欠な技術を知る
●事業推進に必要な組織の構成を示す
●事業推進に必要な資源の構成と調達法を示す
●試作（試製）が必要な場合の対処のしかた
●発想・発明の権利を守るための方法

10．「企画書」作成演習―――グループ別に「企画書モデル」を用いた作成演習を行う
●これから進める事業のイメージを示す
●これから進める事業の構成を示す
●これから進める事業の収支を示す
●これから進める事業の買い手と販路を示す
●これから進める事業の収支を示す
●これから進める事業の広報・宣伝方法を示す

11．起業実践演習：その1―――ターゲット別に事業計画を作成する
―――グループ別に「事業計画書モデル」を用いた作成演習を行う
●「事業計画書」の役割と構成
●「事業計画書」が資源を集め支援を集める基盤
●評価される「事業計画書」を作る

12．起業実践演習：その2―――ターゲット別に事業推進シミュレーションを行う
―――グループ別に「事業計画」評価演習を行う
●計画した商品（製品）／サービスに市場価値はどれほどあるか？
●計画した商品（製品）／サービスに差別化できる独創性はあるか？
●計画した商品（製品）／サービスに市場競争力はあるか？
●計画した商品（製品）／サービスの発展性はどれほどあるか？
●計画した商品（製品）／サービスの寿命はどれほどあるか？
●起こりうる問題をあらかじめ予測し、問題を解決する手法を学ぶ

13．講　　評
●演習成果の発表―――プレゼンテーションのスキルを磨く
●受講者相互の講評
●当地有識者の講評